



AULA DE
EMPREENDEDORES
**APRENDE
Y EMPRENDE**

Barcelona y Madrid 2017 - 2018

BASES DE PARTICIPACIÓN

Con la colaboración de:

ESADE

Universidad Ramon Llull

ESADE
ENTREPRENEURSHIP
INSTITUTE

¿Qué es el programa Aula de Emprendedores Aprende y Emprende?

Programa gratuito de formación y acompañamiento, dirigido a emprendedores con discapacidad, para la puesta en marcha o aceleración de una iniciativa empresarial de reciente creación.

- Programa académico en emprendimiento de **114 horas**, impartido por profesorado de ESADE. Y por ponentes y directivos.
- **Acompañamiento** individualizado de un **tutor** para cada alumno/a, durante todo el proceso.
- Programa Aula Alumni de **asesoramiento continuo** a los emprendedores una vez acabada la formación.
- El Programa dispone de un fondo de **30.000€ para becas** a los mejores proyectos.
- El programa está cofinanciado por la Generalitat de Catalunya a través del Departament d'Empresa i Coneixement, el Ministerio de Sanidad Servicios Sociales e Igualdad y empresas privadas.

¿Por qué y para qué se lleva a cabo?

¿Por qué?

- La tasa de paro entre los jóvenes con discapacidad es del 67'7 según el último Informe del Observatorio sobre Discapacidad y Mercado de Trabajo en España (ODISMET) de la Fundación ONCE.
- 20.695 estudiantes con discapacidad se matricularon en universidades españolas durante el curso 2015-2016 según datos de la Fundación Universia.
- Casi mil personas con discapacidad se convierten en autónomos cada año.
- La oferta de iniciativas adaptadas y orientadas a sus necesidades es escasa.

Con la colaboración de:

¿Para qué?

- Dotar a los emprendedores de los conocimientos específicos necesarios para adentrarse en la creación o aceleración de una empresa.
- Ofrecer el acompañamiento de profesionales experimentados en la resolución de dudas y dificultades que puedan surgir a lo largo del proceso de formación y de puesta en marcha o aceleración del negocio.
- Proporcionar una importante red de contactos en el ámbito empresarial, social y académico.

Nuestro objetivo es contribuir a generar una sociedad más justa, ayudando a jóvenes con discapacidad a formar parte de la fuerza económica del país, generando empleo para sí mismos y para otras personas.

¿A quién va dirigido?

A un máximo de 20 jóvenes emprendedores que tengan:

- Titulación universitaria o formación superior.
- Una idea de negocio y/o una iniciativa empresarial de reciente creación (máximo un año).
- Certificado de discapacidad mínimo del 33%.

Para proyectos liderados por varios socios, se permitirá la asistencia adicional de uno de los socios no siendo requisito para la participación de éste tener certificado de discapacidad.

Elementos de valor del programa

Programa formativo **presencial** en emprendimiento que:

- Se apoya en la **especialización** de una entidad experta en discapacidad y empleo y una escuela de negocios de referencia mundial.
- Se complementa con **contenidos transversales** para el emprendimiento a través de la experiencia aportada por directivos de prestigiosas empresas.

Con la colaboración de:

- Se **asigna un tutor a cada participante** durante toda la formación.
- Está totalmente **becado** para los alumnos (a título informativo: coste total estimado por alumno: 6.000€).
- Garantiza la accesibilidad de los contenidos y de las sesiones (materiales on-line accesibles, apoyo de intérprete de lengua de signos, clases transcritas, instalaciones accesibles a personas con movilidad reducida, personal de apoyo durante las clases).



- El programa dispone de un fondo de **30.000€** a repartir como sigue:
 - **4 dotaciones** de 5.000€ para los proyectos mejor valorados que se cobrarán a la puesta en marcha del negocio.
 - **2 becas** (cada una valorada en 5.000€) a otorgar a 2 de entre los 4 proyectos mejor valorados, que consistirá en la participación durante un año en el programa de aceleración impulsado por Startup University. (Edición Madrid)
- **Acompaña** y sigue los emprendedores una vez finalizada la formación, a través del AULA ALUMNI.
- Cuenta con el **reconocimiento** de instituciones públicas y privadas.
- Programa **inclusivo** abierto a la participación de socios sin discapacidad.

Programa y metodología

Formato

Programa:

- **Duración:** 114 horas distribuidas en 5 meses
- **100% presencial, con frecuencia semanal:**
 - Barcelona – lunes y miércoles de 17h a 20h y 6 martes distribuidos durante los meses de formación
 - Madrid – lunes y martes de 17h a 20h
- **Fechas:**
 - Barcelona: Mayo 2018
 - Madrid: Noviembre 2018

Programa

BLOQUE A: El Proceso Emprendedor

Sesión 1, 2,3:

- Entender el proceso de construcción de una nueva iniciativa empresarial de carácter científico
- Diseño de un modelo de negocio adecuado: de la "idea" a la "oportunidad"
- El modelo de negocio: metodologías
- El plan de negocio: cómo prepararlo
- El elevator pitch

Taller 1: Business Plan. Introducción.

Taller 2: Técnicas de Networking y Creación de valor para emprendedores.

Taller 3: Innovación

Con la colaboración de:

ESADE

Universidad Ramon Llull

ESADE
ENTREPRENEURSHIP
INSTITUTE

**BLOQUE B:
Introducción a la
estrategia**

Sesión 1, 2:

- Creación de valor y estrategia: Opciones estratégicas y la búsqueda de una ventaja competitiva
- Las cadenas de valor del sector y de la empresa
- Factores clave de éxito Mecanismos de crecimiento Sesión práctica de estrategia

Taller 1: Misión, Visión, Valore y Liderazgo. RSC

Taller 2: Negocios conjuntos: Para impulsar una oferta complementaria de productos y servicios, potenciar alianzas territoriales y sectoriales, desarrollar canales de compra o distribución conjunta. Estrategia e internacionalización (experiencias y testimonios de emprendedores).

Taller 3: Bussines Plan: Sesión de trabajo I

**BLOQUE C:
Marketing para
emprendedores**

Sesión 1, 2,3:

- Aprender cómo formular políticas y estrategias de marketing de un modo específico para emprendedores
- Mejorar sus habilidades en análisis de mercados y comprensión del cliente
- Definir marcos de trabajo para el diseño de planes de marketing
- Aumentar su capacidad de implementar programas de marketing
- Integrar el conocimiento del marketing operacional con el marketing estratégico

Taller 1: Marca y reputación corporativa

Taller 2: E-COMERCE. Las TICs. Redes sociales y herramientas 2.0

Taller 3: Comercialización: EL emprendedor como vendedor

Taller 4: Bussines Plan: Sesión de trabajo II

**BLOQUE D:
Operaciones
BLOQUE E:
Gestión
de personas**

Taller 1: Operaciones: operaciones en las empresas de servicios; compras, aprovisionamientos y stocks (logística de la cadena de suministros); subcontrataciones de operaciones.

**BLOQUE F:
Finanzas para
emprendedores**

Sesión 1, 2,3,4:

- Comprender los estados financieros: cuenta de pérdidas y ganancias, flujo de caja y balance
- Métodos para calcular las necesidades de capital de la iniciativa empresarial
- Necesidades de financiación para alcanzar el punto de equilibrio
- Entrepreneurial finance para empresas innovadoras: business angels y capital riesgo

Taller 1: Ecosistema emprendedor: players. 3 F's, Business Angels, Venture Capital, Private Equity, Crowdfunding

Taller 2: Financiación pública: ICF, ENISA, INNOTEC...

**BLOQUE H:
Aspectos legales,
fiscales, laborales
y contractuales**

Taller 1: Aspectos legales 1: formas jurídicas (características, ventajas e inconvenientes), constitución y trámites. Normativa y marco legislativo

Taller 2: Aspectos legales 2: obligaciones fiscales (introducción al sistema fiscal español, impuestos indirectos y directos). Obligaciones contables. Obligaciones laborales, regímenes de la SS y contratación.

Taller 3: Bussines Plan. Sesión de trabajo III

**BLOQUE I:
Competencias
Transversales**

Taller 1: Técnicas de negociación

Taller 2: A definir

Taller 3: Bussines Plan: Sesión de trabajo IV

**BLOQUE J:
Soporte para la
presentación ante
inversores**

Taller 1: Introducción y estilos de presentación I (Lead through your speech: effective comunicatio tools)

Taller 2: Estilos de presentación II (Lead through your speech: effective comunicatio tools)

Taller 3: Estilos de presentación III

Taller4: Sesiones prácticas

Taller 5: Sesiones prácticas

Ubicación

BARCELONA

Edificio 3 d'ESADE

Av. Esplugues, 92-96

MADRID

Edificio ESADE

Mateo Inurria, 27

Idioma

Castellano

Con la colaboración de:

Metodología

Los docentes fomentan la **participación y la aportación de valor** de cada uno de los alumnos/as. Por ello, todo el programa se basa en el enfoque del “learning by doing”, que se concreta en la realización de ejercicios prácticos, dinámicas en las clases y acercamiento de los contenidos teóricos a la realidad de cada idea de negocio.

Requisitos del Programa

- **Para la obtención del diploma de ESADE**
 - Asistencia obligatoria a un mínimo del 80% de las sesiones formativas.
- **Para optar a la presentación final del Proyecto ante el Comité Evaluador**
 - Haber obtenido el diploma formativo de ESADE.
 - Presentar el Plan de Negocio en los términos que se indicarán durante el transcurso del curso.
- **Para la obtención de la beca y el cobro**
 - Superar una nota de corte mínima en la valoración global final. Durante el transcurso del curso se informará de los criterios de valoración.
 - Estar entre los 4 mejores proyectos valorados.
 - Para el cobro de la beca deberá acreditarse la constitución de la sociedad en un plazo máximo de **seis meses** a partir de la comunicación y la actividad de la misma mediante un plan de seguimiento. Durante el curso se informará de las condiciones del plan de seguimiento.

Tratamiento fiscal de la beca

Tratamiento fiscal de la beca: De acuerdo con lo establecido en el artículo 17.2.h) de la ley 35/2006 de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas, las becas tendrán la consideración de rendimientos del trabajo, por lo que les será de aplicación el tipo de retención establecido en la escala de retenciones del Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas, con un tipo de retención mínimo del 2%. El beneficiario podrá solicitar a Fundación Prevent, previamente al cobro de la beca, una retención superior.

Con la colaboración de:

¿Cómo inscribirse?

Rellenar el formulario de solicitud a través de la web y adjuntar la documentación solicitada.

Fundación Prevent se pondrá en contacto los solicitantes para una entrevista individualizada con el Comité de Admisión.

Para la admisión al Programa, el Comité tendrá en consideración la documentación presentada; el desarrollo de la entrevista (aspectos relacionados con la idea de negocio/iniciativa empresarial presentada, la situación de la persona, etc.); actitud, proactividad y compromiso de la persona con su idea de negocio y con el Programa.

Fundación Prevent se compromete a:

La no difusión de la información recibida a través de esta solicitud;

La no revelación de ningún dato de la información a ninguna otra parte, relacionada o no con el Programa y sus actividades, sin el consentimiento previo escrito del emprendedor;

Instruir al personal que estará encargado de recibir la información confidencial, debiendo suscribir el correspondiente acuerdo de confidencialidad si fuere necesario, de su obligación de recibir, tratar y usar la información confidencial que reciban como confidencial y destinada únicamente al propósito objeto de esta solicitud;

No manejar, usar, explotar, o divulgar la información confidencial a ninguna persona o entidad por ningún motivo, en contravención a lo dispuesto en este documento, salvo que sea expresamente autorizado por escrito a hacerlo por el emprendedor/a.